97-84056-6

Dor, Léopold

L'exportation de Marseille et de la Provence

Marseille

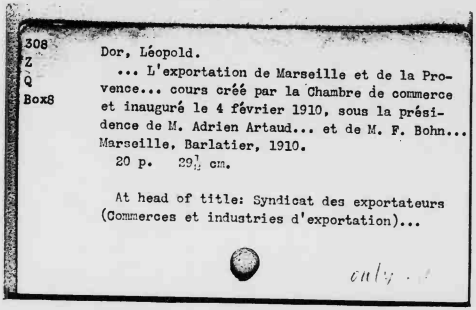
1910

97-84056-6
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD



308
Z
Q
Box8

Dor, Léopold.
... L'exportation de Marseille et de la Provence... cours créé par la Chambre de commerce et inauguré le 4 février 1910, sous la présidence de M. Adrien Artaud... et de M. F. Bohn...
Marseille, Barlatier, 1910.
20 p. 29½ cm.

At head of title: Syndicat des exportateurs (Commerces et industries d'exportation)...

RESTRICTIONS ON USE: *Reproductions may not be made without permission from Columbia University Libraries.*

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 14:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 3-27-97 INITIALS: MS

TRACKING # : MSH 20109

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

308
2
Box 8

L'Exportation Marseille et de La Provence

Léopold Dor

When re-ordering, specify—
Oxford
STOCK No. 153
MADE IN U. S. A.

308
2
Box 8

SYNDICAT DES EXPORTATEURS
(COMMERCES ET INDUSTRIES D'EXPORTATION)
SIÈGE SOCIAL : Rue Noailles, 5 - MARSEILLE

L'Exportation de Marseille et de la Provence

PAR

LÉOPOLD DOR
Avocat - Licencié ès lettres - Professeur à l'Institut Colonial Marseillais

COURS créé par la CHAMBRE DE COMMERCE

et inauguré le 4 Février 1910

sous la présidence de M. ADRIEN ARTAUD
Membre-Secrétaire de la Chambre de Commerce - Président de l'Institut Colonial Marseillais

et de M. F. BOHN
Membre de la Chambre de Commerce - Président du Syndicat des Exportateurs

MARSEILLE
TYPOGRAPHIE ET LITHOGRAPHIE BARLATIER
17-19, Rue Venture, 17-19
1910

SYNDICAT DES EXPORTATEURS
(COMMERCES ET INDUSTRIES D'EXPORTATION)

Siège social : Rue Noailles, 5. — MARSEILLE.

L'EXPORTATION DE MARSEILLE ET DE LA PROVENCE

COURS D'OUVERTURE

MONSIEUR LE PRÉSIDENT,
MESDAMES, MESSIEURS,

En commençant ce cours sur l'exportation de Marseille et de la Provence, mes premières paroles doivent s'adresser à la Chambre de Commerce pour la remercier d'avoir bien voulu me charger de le professer. Mais si intéressante que soit l'œuvre à entreprendre, ce n'est pas sans quelque appréhension que j'ai accepté cette tâche si délicate, craignant de n'être pas suffisamment qualifié pour la mener à bien. Puisque tant est que j'en ai assumé la charge, j'espère que ceux qui m'ont choisi aussi bien que ceux qui m'écouteront ne me ménageront pas leur indulgence et me tiendront compte, à défaut de science, de ma bonne volonté.

Je tiens aussi à remercier tout spécialement M. le président Artaud d'avoir bien voulu, en présidant ce cours d'ouverture, lui apporter l'appui de la grande autorité dont il jouit à la Chambre de Commerce, à l'Institut colonial, et dans le monde commercial tout entier ; et je suis également reconnaissant à M. Bohn qui, en acceptant de partager la présidence avec M. Artaud, a montré l'intérêt que prend à cette tentative le Syndicat des Exportateurs qu'il préside.

***

Il est, Messieurs, un fait qui n'a pu manquer d'attirer votre attention ; ce sont les efforts qui, depuis un certain nombre d'années, ont

été faits de divers côtés en France pour donner à notre activité commerciale, et spécialement à notre commerce d'exportation, une organisation plus systématique, et, si l'on peut employer ici ce mot de science dont on a tant abusé, de l'asseoir sur des bases plus scientifiques. On a remarqué avec raison que la première condition pour exporter beaucoup et avec profit, c'était d'être bien renseigné, que la connaissance des différents débouchés, des méthodes à employer suivant les pays auxquels on s'adressait, des besoins et des goûts des clients, devait logiquement être la base de toute exportation. Et on s'est dit avec raison que si la connaissance des marchés étrangers pour un article déterminé est d'une importance capitale pour l'exportation de cet article, il est également nécessaire d'avoir certaines vues d'ensemble sur chacun de ces marchés ; car en ces matières tout se tient, et la vie commerciale est un jeu complexe d'actions et de réactions.

C'est de ces conceptions qu'est né l'Office national du Commerce extérieur qui prit la direction du mouvement, en même temps qu'il devint, par son caractère officiel et national, l'organe centralisateur des renseignements fournis par les agents de notre gouvernement à l'étranger. Par la publication du *Moniteur officiel du Commerce*, des rapports commerciaux des consuls, des monographies et des notices industrielles et commerciales, des dossiers commerciaux, l'Office a grandement contribué à ce que M. Collin Delavaud, qui en fut le créateur et l'a dirigé jusqu'à ce jour avec tant de succès, a appelé la littérature commerciale.

La création de Chambres de Commerce françaises à l'étranger et la publication par elles de Bulletins mensuels ou d'annuaires est l'application, sous une forme décentralisatrice, des mêmes conceptions et procède des mêmes besoins. La création récente de six nouveaux postes d'attachés commerciaux, due en grande partie à l'incontestable succès de M. Jean Périer, à Londres, fut la consécration définitive de ces tendances.

Dans une sphère beaucoup plus modeste, la création de ce cours d'exportation se rattache à ces diverses conceptions. Un des principaux objets de ce cours sera en effet de vulgariser les renseignements contenus dans toutes les publications de l'Office national, des Chambres de Commerce françaises à l'étranger, des attachés commerciaux, etc... ; cependant, la documentation n'en sera pas limitée à ces publications officielles ; et non seulement les revues spéciales et ouvrages qui se publient en France seront mis à contribution, mais aussi les statistiques, les publications diverses des autres gouvernements, les journaux quotidiens ou les revues spéciales qui se publient à l'étranger, les annuaires, bulletins ou ouvrages de tous genres qui y paraissent ; on ne se doute pas, par exemple, de la véritable mine de renseignements intéressants que renferme, au point de vue de l'exportation, une revue anglaise qui a pour titre *l'Epicier*.

Mais tout cela, ce n'est que le travail de cabinet, celui que l'on fait au coin du feu, sous l'abat-jour de la lampe ; et si on se bornait là, cette documentation serait uniquement livresque et ne porterait pas la vivante empreinte que l'observation directe des faits peut seule donner. C'est dire par là même que la méthode d'investigation qui doit être la base de ce cours est l'étude personnelle des faits commerciaux à l'étranger. Rien ne peut remplacer ces enquêtes sur place ; et s'il serait téméraire de se fier uniquement aux observations forcément incomplètes que l'on a pu faire ainsi, s'il serait dangereux de ne pas les éclairer ensuite à la lumière des statistiques et des documents, ce n'est d'autre part que par ces enquêtes personnelles que l'on peut voir ce qui se cache, dans les statistiques, sous les chiffres et, dans les rapports, sous les phrases, et donner aux uns et aux autres leur signification propre ainsi que cette couleur qui n'est qu'un reflet de la vivante réalité.

***

Telles seront donc les méthodes employées. Quant au but de ce cours, c'est avant tout de fournir aux commerçants, aux industriels, aux exportateurs, des renseignements sur l'exportation des divers produits de Marseille et de la Provence dans certains pays étrangers. Ce n'est pas que j'aie la prétention d'enseigner quoi que ce soit aux négociants qui voudront bien m'écouter ; je n'ignore pas que tout exportateur en sait infiniment plus long sur les produits dont il s'occupe que je n'en sais et n'en saurai jamais. Mais les multiples exigences de son commerce ne laissent parfois pas le temps à un négociant de dépouiller toutes les publications et tous les documents dont je parlais tout à l'heure, non plus que d'aller étudier sur place tous les divers marchés étrangers. Mon rôle, d'ailleurs fort modeste, sera donc de centraliser tous ces renseignements, d'en opérer le triage et le classement, de les coordonner et de les offrir ensuite à ceux qui peuvent les utiliser, en tâchant de leur épargner ce travail préliminaire.

Il serait d'ailleurs à désirer que ce cours, destiné à des hommes pratiques, s'agrandisse et se perfectionne avec leur collaboration ; car, ainsi que je le disais, j'ai beaucoup plus à apprendre d'eux qu'à leur enseigner. Et d'ailleurs toute action intellectuelle n'a de valeur

que si, issue de la pratique, elle y retourne immédiatement, et si elle constitue une synthèse entre deux analyses.

Comme ces débiteurs orientaux dont j'aurai l'occasion de parler au cours de ces causeries, je demanderai aux commerçants qui voudront bien m'écouter de me faire crédit et de m'accorder même un long, un très long crédit ; car si l'on peut mettre sur pied dans un temps relativement restreint un cours dont la documentation peut se faire entre les quatre murs d'une bibliothèque, il n'en est plus de même lorsqu'il s'agit de rechercher des renseignements pratiques du genre de ceux dont je viens de parler. Si je suis en train de constituer pour chaque produit étudié, un dossier dans lequel viendront se classer tous les documents et renseignements relatifs à ce produit, encore faut-il laisser à ces dossiers le temps de grossir et de s'enfler. Et ce ne peut être là le travail de quelques mois, mais de plusieurs années.

Il ne faut pas s'attendre à ce que, dans les débuts, ce cours soit autre chose qu'un très modeste arbrisseau ; mais à mesure que les années s'écouleront, il empruntera à l'extérieur des éléments nouveaux, aussi bien ceux que vous lui apporterez par votre collaboration et qui seront l'eau vivifiante versée par le jardinier, que ceux que lui-même ira chercher au loin par ses racines s'étendant dans toutes les directions ; ces éléments, il en rejettera certains, il s'assimilera les autres, comme fait l'arbre, en les transformant en sa propre substance ; en sorte qu'il se développera selon une loi organique, à la fois par l'apport des éléments du dehors et par le travail intérieur ; et j'espère qu'un jour l'arbrisseau, enrichi de ces contributions sans cesse renouvelées, prenant des forces nouvelles à mesure qu'il grandit, et étendant toujours plus avant ses racines sans cesse plus nombreuses, s'épanouira enfin en un chêne vigoureux à l'épais feuillage.

Puisque j'en suis à parler de nos négociants et de nos industriels, qu'il me soit permis de faire ici une petite digression pour protester contre ce lieu commun que l'on retrouve trop souvent sous la plume de certains journalistes, et parfois même dans les rapports de quelques-uns de nos consuls, et que j'appellerai, si vous voulez bien me pardonner la vulgarité de l'expression, une vieille rengaine. Je veux parler de cette manie de dénoncer le soi-disant manque d'initiative et l'apathie de nos commerçants ainsi que des pouvoirs publics ; et la péroraison de toutes ces philippiques est toujours un hymne à l'étranger, et spécialement à nos voisins d'Outre-Rhin.

Pour ce qui est de nos commerçants, je veux laisser à une parole plus autorisée que la mienne le soin de réfuter ces billevesées, si tant est qu'elles ont besoin d'être réfutées. Et l'on ne pourra nier la compétence ainsi que l'impartialité de ce témoin, puisqu'il s'agit du Consul général des Etats-Unis à Paris.

Dans un rapport qu'il envoyait à son gouvernement, il y a environ trois ans, il écrivait : « Pour tous les articles soignés dans la fabrica-
« tion desquels l'activité ou le talent personnel de l'ouvrier a une
« large part, les Etats-Unis sont encore entièrement dépendants des
« pays de l'Europe et de la France en particulier. Nonobstant des
« ressources limitées en charbon, fer et autres métaux, sans une livre
« de coton ou de pétrole produit chez elle, avec une natalité sta
« tionnaire et des entraves nombreuses résultant des lourds impôts
« et du service militaire obligatoire, la France est une des plus
« prospères nations du monde. Paris regorge d'argent et est devenu
« le banquier de l'Europe continentale. Les causes de cette prospérité
« sont : un magnifique climat, un sol naturellement fertile et admira-
« blement entretenu par une culture intelligente ; la frugalité, l'esprit
« d'économie des classes populaires ; enfin, par dessus tout, un ins-
« tinct artistique développé par un enseignement qui reçoit tous les
« encouragements de l'Etat. C'est ce goût et cette ingéniosité qui
« permettent aux fabricants de France de produire des articles qui
« défient les tarifs élevés des autres nations, et qui font de Paris
« comme la Mecque où accourent non seulement les amateurs de
« belles choses, mais aussi les commerçants qui recherchent des
« marchandises de choix ; la France est industriellement prospère
« parce qu'elle possède à un degré unique le goût artistique qui crée
« des modèles pour les autres peuples et qu'elle a une main-d'œuvre
« qui, par son habileté, sait accroître dix, vingt, cent fois la valeur
« de la matière première employée. »

Pour ce qui est des pouvoirs publics et des corps constitués, ne trouvons-nous pas un exemple de leur esprit d'initiative dans la création par notre Chambre de Commerce de cet Institut colonial, ainsi que du Musée colonial, du Musée commercial et du Jardin botanique colonial qui en dépendent ? Arrivant, il y a quelques mois, à Hambourg, je m'attendais à y trouver un musée commercial admirablement installé, un institut colonial auprès duquel le nôtre aurait fait maigre figure. Or, de musée commercial, il n'en existe pas ; et quant à l'institut colonial, il est encore seulement à l'état de projet, et ceux qui sont chargés d'en jeter les bases se préoccupent précisément d'étudier l'organisation de notre Institut Colonial Marseillais. On voit donc que l'initiative de notre Chambre de Commerce a devancé celle du Parlement hambourgeois. Et je suis sûr que ce n'est pas là un exemple isolé ; car si notre Chambre de Commerce, par son passé historique, est une des doyennes des Chambres de Commerce du monde entier, elle sait aussi se maintenir toujours à la tête de tous les progrès et de toutes les initiatives nouvelles.

***

Il nous faut maintenant indiquer quelle sera la matière, le programme en quelque sorte, de ce cours, et pour cela préciser tout d'abord ses limites géographiques, c'est-à-dire passer brièvement en revue les pays étrangers sur lesquels portera cette étude, puis ensuite esquisser les divers genres de questions qui seront traitées au cours de ces causeries.

Ce cours fut fondé par la Chambre de Commerce sur la proposition de M. Périer, attaché commercial à Londres, et de M. Lefeuvre-Méaulle, attaché commercial à Constantinople ; par suite même de ses origines, il était tout d'abord destiné à étudier notre exportation en Angleterre et en Orient. Cependant, si ces pays constitueront la base principale de nos études, celles-ci ne seront pas uniquement restreintes à ce cadre, afin de laisser au programme plus d'élasticité et de souplesse. Il est d'ores et déjà certain que l'Allemagne y trouvera place, au moins pour l'étude de certains produits. Et à mesure que les années s'écouleront et que l'occasion s'offrira de pousser des enquêtes dans d'autres pays, il est possible que le champ d'études s'élargisse encore.

Ces indications générales données, je voudrais indiquer brièvement les raisons pour lesquelles l'Angleterre et les pays d'Orient présentent un intérêt tout spécial pour notre exportation.

Pour l'Angleterre tout d'abord, ou plutôt pour le Royaume-Uni, on peut ramener ces raisons à trois principales : l'Angleterre est le meilleur client de la France ; notre production est complémentaire de la sienne ; elle consomme l'article de première qualité, qui est précisément celui que nous produisons.

Meilleur client de la France, l'Angleterre absorbe le quart de notre exportation et un cinquième y reste définitivement. Sans doute, d'après les statistiques, elle n'occupe que le sixième rang parmi les clients de Marseille ; mais outre que ces statistiques ne tiennent compte que des envois par mer, et qu'il faut donc y ajouter tout ce qui se passe par les voies ferrées, le point de vue change immédiatement si on envisage l'ensemble de la Provence. Et je donne ici au mot Provence non sa signification historique, mais sa signification géographique et ethnologique, c'est-à-dire en y comprenant les départements qui vont de la frontière italienne jusqu'à Avignon, et

même un peu plus haut. A l'exportation de Marseille, vient alors s'ajouter celle de tous les produits agricoles que notre Provence envoie en Angleterre et qui font de ce pays un de ses meilleurs clients.

La production française est de plus complémentaire de la production britannique, tant au point de vue agricole qu'au point de vue industriel. Notre exportation agricole en Angleterre tient en effet à la nature de notre sol et surtout de notre climat, ainsi qu'aux aptitudes spéciales de nos populations rurales. De même pour la production industrielle, nous ne concurrençons pas les principales industries anglaises, comme celles de la houille, de la métallurgie et du coton ; et d'autre part, les produits que nous y envoyons sont dus principalement à l'habileté des artisans français, au bon goût et aux soins de nos industriels, ou encore à ce que la matière première nous est fournie par notre production agricole. Par là même, ces articles ne se heurtent pas en Angleterre à la concurrence nationale ; et notre exportation est établie sur des bases solides, puisque nous fournissons aux Anglais ce dont ils ont besoin et qu'ils n'ont pas.

Enfin l'Angleterre est un excellent marché pour l'article de première qualité, qui est précisément notre spécialité. La production française est essentiellement une production d'articles soignés et chers, une production de luxe ; n'est-il pas naturel qu'avant de se rabaisser à fabriquer de la camelote, à l'imitation de nos concurrents, nous recherchions d'abord les débouchés où l'on apprécie l'article de luxe ? Dans la fabrication de la camelote, nous nous trouvons toujours dans une position désavantageuse, n'étant pas organisés pour cela ; tandis que pour l'article de première qualité nous pouvons sans crainte défier la concurrence. Or, l'Angleterre et les pays britanniques en général sont, avec les Etats-Unis, ceux où l'on apprécie le plus l'article de premier ordre et où l'on est toujours prêt à payer un prix élevé pour un produit dont la matière première et la main-d'œuvre sont d'excellente qualité.

Quant à l'Orient, c'est surtout l'Empire ottoman qui sera principalement étudié dans ce cours, sans cependant qu'il en soit l'unique objet. Mille raisons doivent pousser les exportateurs de notre région à tourner leurs regards vers la Turquie et d'une manière générale vers l'Orient. La France y jouit d'une influence qui, quoi qu'on ait pu dire ou écrire, reste très considérable ; et à l'influence politique toujours précieuse en matière commerciale, surtout en ces pays-là, vient s'ajouter le prestige dont jouit tout ce qui est français auprès de la population, et les sympathies que l'on peut observer à tous les degrés de l'échelle sociale pour notre pays.

C'était déjà vrai sous l'ancien régime ; l'influence qu'exerçait l'Allemagne à ce moment-là, et qu'on s'est d'ailleurs beaucoup exagérée, était confinée aux cercles politiques, mais ne s'étendait pas aux masses profondes du peuple. Le triomphe des idées nouvelles, tout en rétablissant l'équilibre au point de vue de l'influence politique, vint encore renforcer ces sympathies ; l'attitude de la France lors de l'annexion de la Bosnie-Herzégovine les porta à leur comble ; à ce moment-là, chaque meeting se terminait par une démonstration devant les ambassades de France et d'Angleterre.

Il convient d'ajouter que notre influence est défendue contre ceux qui voudraient nous supplanter, non seulement par les écoles françaises répandues en grand nombre à travers l'empire, mais encore par quantité d'œuvres françaises, au premier rang desquelles il faut placer la Chambre de Commerce française de Constantinople, et qui, soit sur le terrain commercial ou industriel, soit sur celui de la bienfaisance, défendent, comme autant de forteresses, notre domaine d'influence. Pour s'en convaincre, il suffit de consulter le bel ouvrage de M. Ernest Giraud, l'éminent et si dévoué président de la Chambre de Commerce française, qui a pour titre et pour sujet « La France à Constantinople ».

D'autre part, nos marchandises ont la meilleure réputation là-bas ; l'étiquette française est une recommandation pour un produit ; et lors de ces marchandages qui accompagnent tout achat en Orient, on voit toujours le marchand tâcher de convaincre son acheteur que ce qu'il lui offre est de provenance française ou anglaise. Notre langue est parlée presque partout, à tel point que nos concurrents étrangers sont obligés d'apprendre le français pour faire le commerce avec l'Orient ; et c'est là non seulement un moyen d'influence, mais une très grande commodité pour nos commerçants et pour les voyageurs qu'ils y envoient.

Enfin le nouveau régime ne peut manquer d'ouvrir de nouveaux débouchés. Tout est à créer ; le Gouvernement aussi bien que le Comité Jeune Turc paraissent décidés à faire leur possible à cet égard, quoiqu'il faille cependant compter avec la lenteur orientale ; il faut faire des chemins de fer et des lignes de navigation, des routes, la voirie des villes, des ports, des travaux de toutes sortes ; pour cela, indépendamment des travaux eux-mêmes, on aura besoin de quantité de matériaux de tous genres, sans compter que des régions, jusque là presque inaccessibles, vont être ouvertes au commerce. Les inventions modernes telles que l'électricité, le téléphone, etc..., qui étaient prohibées par l'ancien régime, sont aujourd'hui non seulement permises, mais demandées à grands cris de tous côtés. De vastes domaines qui appartenaient à l'Etat ou à la Couronne, et que le régime hamidien laissait en friche, sont déjà ou vont être

exploités ; nombre de concessions ont été accordées depuis la révolution pour exploiter des forêts, des mines, des grands travaux, etc... En un mot, tout un vaste champ s'ouvre en Turquie à notre activité industrielle et commerciale.

Mais, ainsi que je le disais tout à l'heure, l'Empire ottoman n'est pas à lui seul tout l'Orient, et le programme de ce cours ne doit pas être limité à la Turquie. Les pays des Balkans offriront notamment un champ d'études intéressant ; dans ces pays aussi la France jouit de toutes les sympathies ; et il y aurait beaucoup à faire pour y mettre à profit la bonne renommée de nos produits et le prestige du nom français.

Un de ces pays des Balkans, la Roumanie, pourra sans doute faire l'objet d'une étude spéciale. Cela tout d'abord parce qu'il ne peut manquer d'être intéressant d'étudier ce petit peuple qui, imbu des idées de progrès modernes, fier de ses origines par lesquelles il se rattache aux anciens Romains et qui en font un flot latin au milieu des pays slaves, confiant dans l'avenir de sa race, s'est mis à l'œuvre avec courage dès qu'il eut conquis son indépendance ; et c'est vraiment un magnifique exemple que de voir ce qu'il est arrivé à faire en moins d'un demi-siècle du petit territoire que les diplomates du Congrès de Berlin lui avaient mesuré avec parcimonie et comme à regret.

Les Roumains ont creusé des routes, établi des chemins de fer, jeté des ponts dont l'un, celui de Cernavoda, est une gigantesque œuvre d'art, édifié des écoles, des palais de justice et des monuments publics ; le voyageur qui vient de parcourir les divers pays riverains de la Mer Noire, et qui arrive enfin à Bucarest, est charmé de retrouver l'aspect, le confortable et parfois même le luxe des villes d'Occident ; et, toutes proportions gardées, ce n'est pas sans quelques raisons que les Roumains appellent leur capitale le Paris de l'Orient. Dans un autre ordre d'idées, on inaugurait officiellement il y a quelques mois, le port de Constantza, qu'on peut appeler un port modèle, tant les magasins à silos, les installations du parc à pétrole et l'outillage général représentent le dernier mot des perfectionnements modernes.

Si l'influence politique qui domine en Roumanie est d'une façon très nette celle de l'Autriche et de l'Allemagne, il n'en reste pas moins que la France y a encore gardé une grande partie de son prestige et qu'elle jouit de très vives sympathies parmi la population. C'est même un fait remarquable que cette sympathie ait résisté à l'influence politique et même économique qu'exercent les deux pays germaniques et aux tendances de la Cour, le roi Carol étant un prince allemand.

Quant à la renommée de nos produits, ce que j'en disais tout à l'heure à propos de l'Empire ottoman est également vrai ici. La langue française est peut-être encore plus répandue en Roumanie qu'en Turquie ; dans les villes roumaines, il suffit de s'adresser à une personne qui ait quelque éducation, pour être sûr qu'elle parle couramment français ; dans les cafés de Bucarest, dans les restaurants, à la promenade, on entend le français parlé partout. Le fait le plus remarquable à cet égard, c'est que trois journaux les plus importants de Roumanie, trois journaux quotidiens essentiellement roumains, sont publiés complètement en français : ce sont *l'Indépendance Roumaine*, *la Roumanie* et *la Patrie* ; et tant pour la forme que pour le fond, ils peuvent soutenir la comparaison avec nos journaux français.

Parmi les pays d'Orient qui feront l'objet de ce cours, il faut également citer la Russie méridionale, la Crimée et le Caucase. Sans doute, nous nous heurtons là à de formidables barrières douanières ; mais, au moins pour quelques articles, ces pays peuvent présenter un certain intérêt pour notre commerce d'exportation.

Il ne faut pas oublier la Grèce, qui est la première étape que nous rencontrons en allant vers l'Orient, et qui en marque pour ainsi dire la frontière ; n'est-ce pas le Cap Matapan que l'on pourrait prendre comme ligne de séparation entre la Méditerranée orientale et la Méditerranée occidentale ? Et si la Grèce n'offre pas un champ bien vaste à notre exportation, du moins n'est-ce pas là un domaine à dédaigner ; d'autant plus que les Français y trouvent toujours le meilleur accueil et que notre langue y est relativement assez répandue.

Dans cette rapide revue des pays d'Orient, il existe évidemment une lacune, d'autant plus importante qu'il s'agit du pays qui tient la tête parmi les clients du port de Marseille et que j'aurais donc dû citer en premier lieu, l'Egypte. Ce n'est pas que l'Egypte doive rester en dehors du cadre de ces études ; mais n'ayant jamais eu jusqu'ici l'occasion de l'étudier sur place, je devrai me borner aux renseignements fournis par l'excellent Bulletin de la Chambre de Commerce française d'Alexandrie, par les rapports de nos consuls, par les publications du gouvernement khédivial et les divers autres ouvrages ou documents. C'est dire par là même que, si complète que soit cette documentation, elle sera purement livresque ; c'est pourquoi, sans laisser de côté l'étude de notre exportation en Egpyte, je ne m'y aventurerai, pour le moment du moins, qu'avec une très grande prudence.

Ai-je besoin de rappeler, pour justifier cette étude des pays du Levant, que les regards de Marseille, à toutes les étapes de son histoire commerciale, furent toujours tournés vers l'Orient ? M. Fournier n'indiquait-il pas dernièrement, dans sa très intéressante conférence sur les archives de la Chambre de Commerce, que c'est à Marseille que reviennent le mérite et l'honneur d'avoir, la première, établi des consuls en Orient ? Vers l'Orient, tout nous y conduit, tout nous y pousse, notre passé historique ainsi que notre position géographique sur la Méditerranée, la renommée de nos produits et la diffusion de notre langue là-bas, l'influence française toujours persistante, l'ère d'activité nouvelle qu'ouvre le régime constitutionnel en Turquie, les sympathies que l'on rencontre dans tous les pays du Levant pour tout ce qui vient de France. Et dans ce mouvement de la France vers l'Orient, c'est à Marseille, porte de l'Orient, qu'il incombe de donner l'exemple de l'activité commerciale et industrielle et de toutes les initiatives fécondes.

***

Il me reste maintenant à indiquer brièvement les divers genres de questions qui feront l'objet de ce cours ; et il n'est pas inutile de préciser tout d'abord la façon dont on peut les classer, sans d'ailleurs que cette classification ait rien de rigide ni d'absolu. On pourrait donc ranger ces diverses questions sous quatre étiquettes différentes : les questions pratiques spéciales, les questions pratiques générales, les questions générales, et enfin les questions d'actualité. Mais en tâchant de donner une idée de ce que pourra être chacun de ces divers genres de questions, je devrai forcément me limiter à quelques exemples ; faire une énumération complète serait impossible ; le tenter même serait prolonger beaucoup trop ces explications et abuser d'une attention que je m'excuse d'avoir déjà retenue si longtemps.

Prenons tout d'abord les questions pratiques spéciales. Cela consistera à étudier l'exportation de tel produit déterminé, agricole ou manufacturé, dans les divers pays dont je parlais tout à l'heure. Chaque produit fera l'objet d'un cours spécial ou même d'une série de cours ; toutes les questions intéressant l'exportation de cet article y seront étudiées, comme par exemple, les progrès de l'exportation de ce produit ou sa décroissance au cours des dernières années, la concurrence qui nous est faite par nos rivaux et les diver-

ses raisons qui expliquent leur supériorité ou leur infériorité ; puis, entrant plus avant dans la technique, ce seront des détails précis sur le genre d'agents auxquels il faut s'adresser pour cet article déterminé, les intermédiaires par lesquels il faut passer, les crédits qu'il faut faire et les conditions de paiement qu'il faut accepter, les divers moyens de transport, les modes d'expédition et même la nature des emballages qu'il faut employer.

C'est toujours un avantage pour l'exportateur que d'adopter les mesures, les poids et la monnaie du pays dans lequel il envoie son article et de connaître les goûts de la clientèle. Il est donc intéressant pour lui de savoir par exemple que tel produit se vend en Angleterre en barres pesant trois livres anglaises et ayant une longueur et une épaisseur déterminées et que les caisses doivent contenir le nombre de morceaux voulus pour peser 50 kilogr. 3/4. En matière d'exportation, c'est souvent à cause de détails infimes que l'on acquiert ou que l'on perd la clientèle d'un pays. Ne dit-on pas que les Anglais ont presque complètement perdu la vente des aiguilles dans l'Amérique du Sud parce qu'ils s'obstinaient à les empaqueter dans du papier noir, alors que ces peuples, amateurs de couleurs voyantes, voulaient du papier rose, jaune ou autre ? Tout a son importance en ces matières, le nom à adopter pour un produit, la façon de rédiger l'étiquette, la forme de la bouteille ou de la boîte, la manière d'établir la facture et mille autres petits détails ; c'est dire par là même que ces cours seront faits d'un point de vue aussi pratique et technique que possible.

A titre d'exemple, je citerai la question de l'exportation des fruits et légumes primeurs et des fleurs coupées, qui fera l'objet d'une série de cours ; remarquons en passant qu'il y aura lieu d'étudier cette exportation non seulement en Angleterre et en Allemagne, où elle est très importante, mais aussi dans des pays dont on s'est peu préoccupé à ce point de vue, comme la Russie méridionale et l'Egypte; car, si curieux que cela paraisse au premier abord, il y a certains fruits et légumes qui trouveraient d'importants débouchés au Caire et à Alexandrie. Citons aussi l'exportation des savons en Turquie, dans tous les pays d'Orient et même en Angleterre, celle des huiles d'olive en Angleterre, en Allemagne et en Russie, celle des farines dans les pays d'Orient et, pour certaines qualités secondaires, en Angleterre. Mais je m'arrête, car je finirais par me laisser entraîner à passer en revue tous les produits qu'exportent Marseille et la Provence.

Quant aux questions pratiques générales, elles seront, comme les précédentes, d'ordre essentiellement pratique, mais s'appliqueront à l'ensemble des produits ; ce sera en quelque sorte l'étude des *méthodes d'exportation*. Quelques exemples préciseront mieux notre pensée.

Une série de cours sera consacrée par exemple aux agents et représentants de commerce à l'étranger ; c'est là une question dont l'utilité pratique ne peut être discutée ; la clé de voûte de tout commerce d'exportation, c'est l'agent établi à l'étranger, intermédiaire indispensable entre l'exportateur et la clientèle étrangère ; avoir un bon agent, c'est déjà la moitié de la réussite assurée ; vouloir s'en passer ou en choisir un à la légère, c'est courir au devant de ces déboires qui sont d'autant plus fâcheux qu'ils découragent les initiatives et les bonnes volontés.

Dans le même ordre d'idées, on peut citer la question des voyageurs de commerce ; et il n'est pas inutile de dire en passant que pour ces questions pratiques générales comme pour les spéciales, nous ne craindrons pas d'entrer dans des détails techniques et même en quelque sorte terre à terre, d'indiquer par exemple pour chaque pays le budget d'un agent et d'un voyageur de commerce, et jusqu'aux frais de transport, d'hôtel ou autres qu'ils auront à supporter.

Encore dans le même ordre d'idées se place la question des intermédiaires, c'est-à-dire des maisons de vente en gros et en demi-gros et des maisons d'exportation ; ces dernières, qui existent surtout à Londres et à Hambourg, centralisent l'exportation d'un produit déterminé dans tous les pays du monde, ou, plus souvent encore, centralisent l'exportation des produits de tous genres pour un pays déterminé ; et il peut y avoir intérêt pour nos exportateurs à connaître l'organisation de ces maisons de Londres et de Hambourg, par l'intermédiaire desquelles il est parfois bon de passer, étant donné qu'elles ont dans les pays qu'elles desservent de nombreux agents et des moyens d'influence tout spéciaux ; à cet égard, les maisons de Londres et de Hambourg ont des méthodes bien différentes, qu'il y aura lieu d'étudier séparément.

Il ne sera pas inutile non plus de consacrer quelques cours au recouvrement des créances et à quelques brèves notions sur la législation commerciale et la procédure de ces divers pays étrangers. Vendre, c'est bien ; mais se faire payer, c'est mieux ; et pour se faire payer, il y a d'abord certaines précautions à prendre, qui varient selon les pays, et qui permettent d'éviter les difficultés ; et si, malgré tout, ces difficultés naissent, la façon de les résoudre le plus rapidement et le plus économiquement possible varie encore et mérite d'être étudiée par rapport à chaque pays.

Citons encore la nécessité de décentraliser notre exportation en s'adressant directement aux villes de province et les méthodes à adopter pour y aboutir ; la question des crédits et des modes de paiement et, celle, qui s'y rattache, des banques d'exportation ; la nécessité, admirablement mise en lumière par M. Jean Périer, d'appliquer à

notre exportation agricole des méthodes plus industrielles et plus commerciales, à l'instar des agriculteurs danois.

Il n'est d'ailleurs nullement indispensable de limiter ces questions à l'exportation proprement dite ; l'organisation de la vente à l'étranger est en somme une des branches de l'exportation. C'est ainsi, par exemple, qu'il peut y avoir intérêt à étudier l'établissement à Constantinople d'un grand magasin français de confections qui vendrait tout ce qui fait partie de l'habillement.

Les questions générales seront d'ordre moins directement pratique ; mais elles ne trouveront toutefois place dans le cadre de ces études qu'à condition de présenter un intérêt actuel et non purement historique, et de se rattacher par quelque lien à la pratique. Ces questions seront évidemment d'ordre très différent et nous ne pouvons citer ici que quelques exemples destinés à illustrer notre pensée.

Pour l'Angleterre, par exemple, il pourrait être intéressant d'étudier le mouvement protectionniste qui, depuis bientôt sept ans, absorbe l'attention de nos voisins d'Outre-Manche, donne lieu aux plus vives controverses et est en quelque sorte le nœud de la crise politique actuelle. Il pourra y avoir lieu de montrer la genèse de cette idée, ses progrès et ses reculs au cours de ces dernières années et l'état actuel de la question. Cette proposition de réforme des tarifs, qui vit le jour avec grand fracas en 1903 dans le discours aujourd'hui historique de M. Chamberlain à Birmingham, jeta tout d'abord le trouble et la division dans les rangs du parti conservateur ; puis, lorsque l'entente parvint à s'établir entre les conceptions opposées de M. Chamberlain et de M. Balfour, le gouvernement conservateur n'en fut pas moins acculé à une dissolution de la Chambre des Communes suivie d'un appel au peuple ; et ce fut alors la grande victoire libérale de janvier 1906, qui amena au Parlement une majorité comme on n'en avait pas vue depuis plus d'un siècle. On aurait pu croire au triomphe définitif de la cause du libre-échange ; mais les protectionnistes continuèrent sans se décourager leur campagne dans le pays. Et au cours des élections qui sont en train de se terminer, le parti unioniste choisit la réforme des tarifs comme plate-forme électorale ; le verdict populaire n'est pas en leur faveur ; mais ils ont cependant regagné un grand nombre de sièges ; encouragés par ce succès partiel, ils ne cesseront de poser cette question à la fois dans les discussions parlementaires et devant le pays ; et lors de la prochaine dissolution, les électeurs du Royaume-Uni auront de nouveau à choisir entre le libre-échange et la protection.

Il est aisé d'apercevoir les conséquences pratiques d'une pareille réforme. Si les unionistes arrivent au pouvoir avec une majorité suffisante, ils sont obligés de tenir leurs engagements et de mettre

en pratique leur programme protectionniste. Dès lors, c'est pour nos produits une nouvelle barrière douanière qui se dresse dans l'un des rares pays qui leur étaient encore librement ouverts ; et cela est d'autant plus dangereux que les propositions de M. Chamberlain comportent des tarifs différentiels pour les colonies britanniques.

On pourrait citer comme autre exemple ce que M. Périer appelle l'exportation des hommes. Il a en effet admirablement montré que l'exportation d'un pays n'est établie sur des bases solides que si la représentation à l'étranger des produits de ce pays est confiée à des nationaux. Car si la marchandise suit le pavillon, à plus forte raison subit-elle l'influence de la nationalité de l'agent. Dès lors, il devient nécessaire d'organiser systématiquement cet établissement des jeunes gens à l'étranger et de le leur faciliter ; car ils constituent autant de pionniers avancés de notre commerce d'exportation. A cet égard il pourra être intéressant d'étudier les méthodes des principaux pays qui se livrent à cette exportation de leurs nationaux et de signaler les qualités et les défauts de chacune d'elles. Les deux principaux pays auxquels on pense tout de suite sont l'Angleterre et l'Allemagne ; mais il ne serait pas moins intéressant d'étudier la méthode grecque. C'est un fait qui passe trop souvent inaperçu que l'un des principaux éléments de l'activité commerciale et maritime de la Grèce est en quelque sorte la colonisation à laquelle elle n'a cessé de se livrer dans tout le bassin de la Méditerranée depuis les temps les plus reculés. Et si la légende veut que Jason pénétra jusqu'à l'entrée de la Mer d'Azoff, si Marseille dut son origine à une colonie phocéenne, on retrouve aujourd'hui des colonies grecques se livrant au commerce ou engagées dans les entreprises maritimes dans tous les ports de ce bassin méditerranéen, depuis Marseille jusqu'à Taganrog, au fond de l'Azoff.

Et tandis que les Allemands transplantés à l'étranger s'assimilent parfaitement à leur nouveau milieu, mais perdent souvent les caractères distinctifs de leur nationalité et laissent se relâcher les liens qui les rattachent à la mère-patrie ; tandis que les Anglais, s'ils conservent au contraire très nettement le sentiment de leur caractère national, sont souvent malhabiles à se plier aux coutumes et aux exigences des pays étrangers, les Grecs au contraire parviennent à synthétiser en eux-mêmes ces deux tendances pourtant contradictoires ; ils s'assimilent à merveille au pays nouveau dans lequel ils sont transplantés, en parlent la langue, en prennent les habitudes et se confondent avec les nationaux ; mais, d'autre part, ils gardent aussi vivace le sentiment qui les attache à leur petite patrie et conservent leur langue et leur religion ; et tandis qu'ils travaillent derrière leurs comptoirs ou à bord de leurs navires, ils ne laissent jamais s'obscurcir dans leur esprit cette idée que l'on retrouve au fond du

cerveau de tout Grec, cette idée de la plus grande Grèce, de l'empire grec s'étendant sur les deux rives de la Méditerranée orientale et dont la capitale serait Constantinople, tandis que Sainte-Sophie, rendue à la religion orthodoxe, en serait la cathédrale.

Ici encore le lien entre la théorie et la pratique est facile à apercevoir. Car l'établissement de ces colonies de nationaux à l'étranger doit être la base et comme l'armature de notre commerce d'exportation. Il n'y aurait pas lieu d'ailleurs de négliger un autre côté de la question, les séjours faits par les jeunes gens à l'étranger pour y apprendre la langue du pays ainsi que ses habitudes et méthodes commerciales et revenir ensuite s'établir en France. Ce ne sont là en effet que deux aspects intimement liés d'une même question ; car s'il est nécessaire que le représentant à l'étranger connaisse à fond le pays dont il veut placer les produits et s'y sente rattaché par des liens de famille et de nationalité, il n'est pas moins nécessaire que l'exportateur ait étudié le pays où il envoie ses produits, en connaisse la langue, en comprenne les coutumes et les exigences.

A ces deux exemples, on pourrait en ajouter bien d'autres, comme la question si intéressante des diverses races et religions en Orient, le mouvement d'union ottomane et d'éveil du sentiment patriotique qui fut la conséquence des récents événements politiques, la psychologie pratique, si l'on peut ainsi dire, de l'acheteur et du commerçant dans les divers pays, et tant d'autres encore.

Enfin les questions d'actualité auront trait à ces événements commerciaux qui naissent spontanément et au sujet desquels nos exportateurs ont intérêt à être renseignés aussi vite que possible. Il est difficile de prévoir les sujets qui pourront être traités, puisque c'est de l'avenir qu'il s'agit. Mais nous pouvons trouver au moins un exemple dans le passé, le boycottage des marchandises et des navires autrichiens en Turquie. Ce mouvement, que sa soudaineté rendit impossible à prévoir, s'étendit rapidement à tout l'Empire ottoman ; né vers le 10 octobre 1908, il dura cinq grands mois sans qu'on puisse observer un instant de recul ou de défaillance. Pendant toute cette période, aucun navire autrichien ne put charger ni débarquer des marchandises dans un port ottoman, aucun produit autrichien ne put pénétrer en Turquie, même en empruntant les lignes de navigation étrangères ; les magasins autrichiens subirent également les effets de ce boycottage et virent tous leurs comptoirs désertés par les clients. Il y avait là une magnifique occasion à saisir pour reconquérir des positions perdues, pour faire connaître et apprécier nos produits. Pour cela, il aurait fallu que nos commerçants fussent renseignés d'une façon complète et pratique dès le début de ce mouvement.

Ce sont donc les questions de ce genre qui rentreront dans le cadre des questions d'actualité. On peut supposer aussi que la mise en vigueur d'un nouveau tarif douanier dans un pays étranger laisse place à une période intermédiaire pendant laquelle on a intérêt à créer des stocks dans ce pays ; ce serait encore là une de ces situations que nos exportateurs ont intérêt à connaître au plus tôt. D'une manière générale, tous les faits commerciaux nouveaux et imprévus, toutes les situations particulières dont il importe de profiter au plus vite, feront l'objet des cours consacrés aux questions d'actualité.

***

Parvenu aux termes de ces explications, que je m'excuse d'avoir dû prolonger aussi longtemps, je voudrais qu'il me soit permis d'ajouter encore quelques mots et, élevant le débat, de jeter un regard sur l'avenir. Je parlais au début de cette causerie des efforts qui ont été faits de divers côtés en France pour donner à notre activité commerciale des bases plus scientifiques. Sous la poussée de toutes ces initiatives, à mesure qu'arrivent de tous côtés, du dehors et du dedans, de nouvelles contributions à cette littérature commerciale qui commence à être déjà si riche, à mesure que les enquêtes se multiplient en même temps qu'elles se précisent et qu'elles se font suivant des méthodes plus sûres et plus rigoureuses, on voit surgir une sorte de science nouvelle qui, si elle n'est encore qu'en l'état embryonaire, a cependant déjà subi l'épreuve du seul creuset infaillible, celui de la pratique, et qu'on pourrait appeler : *l'Economie commerciale*.

Se distinguant de sa sœur aînée, l'économie politique, elle ne songe pas à disputer à celle-ci son domaine magnifique, trop magnifique peut-être, des grandes lois économiques qui, prétend-on, régissent les rapports des nations et des individus ; elle lui laisse le soin de bâtir des systèmes et d'édifier des théories ; et si elle salue en passant ces splendides palais d'idées, elle ne peut s'empêcher de murmurer tout bas que ces palais ne touchent au sol de la réalité que par leur base, et que quelquefois ils affectent la forme d'une pyramide renversée qui, pour mieux prouver l'audacieux génie de son constructeur, ne reposerait sur le sol que par sa pointe.

Se tenant à l'écart des conflits théoriques et de la bataille des systèmes, se méfiant tant soit peu de l'arsenal somptueux des dogmes économiques, l'économie commerciale se voue à des besognes plus modestes, plus terre à terre. Elle se borne à amasser en nombre aussi considérable que possible des faits commerciaux soigneusement

contrôlés, à en opérer le triage et à les passer au crible de la critique, puis à dégager de toutes ces analyses des synthèses évidemment partielles, forcément incomplètes, mais qui, par le fait même que ce sont des synthèses, renferment quelque chose d'original qui leur est propre. Ce sont ces synthèses qu'elle propose aux hommes pratiques comme des directions ou des indications dont ils peuvent tirer profit pour leur action commerciale, en même temps qu'elle leur demande d'en éprouver la valeur au contact des réalités pratiques. Sans doute ce ne sont là que des formules provisoires ; mais en tâchant d'y insérer par la pratique la vivante réalité des faits, on aperçoit leurs défauts et par quel côté elles sont insuffisantes ; et par le fait même qu'elles donnent plus de prise sur la réalité et permettent d'y mordre plus avant, elles ouvrent la porte à des analyses plus complètes et préparent la formation de synthèses nouvelles plus riches.

Si on ne veut pas voir à toute force sous le mot de science les vieilles conceptions de vérité définitive, universelle et permanente, si l'on considère que la vérité scientifique est celle qui, issue de l'expérimentation pratique, donne plus de prise sur la réalité, on pourrait être tenté de ne pas refuser le nom de science à cette économie commerciale. Sans doute objectera-t-on que les résultats acquis sont trop spéciaux, trop fragmentaires, trop incomplets pour qu'on puisse la qualifier ainsi ; mais cela prouve tout au plus que ce n'est qu'une science à ses débuts et que, dans l'étagement des synthèses superposées, on n'a pas encore atteint ces synthèses supérieures qui, embrassant, résumant et fondant toutes les synthèses fragmentaires, projettent une lumière nouvelle sur l'ensemble tout entier en même temps qu'elles éclairent l'avenir.

Et pour revenir à la comparaison des pyramides, nous dirons que l'économie commerciale est peut-être encore attachée au sol de la pratique ; car elle sent et comprend le besoin de faire porter son investigation sur tous les points de cet immense domaine ; mais si un jour elle se met, elle aussi, à élever sa pyramide, ce ne sera que très lentement et très sûrement, après avoir creusé au plus profond pour en établir les fondements, et en rejetant des matériaux qui entreront dans sa construction tout ce qui n'aura pas été éprouvé plutôt dix fois qu'une au creuset de la réalité vivante ; et l'on pourra voir alors que sa pyramide, à elle, repose sur le sol non par la pointe, mais par la base, et que ce sol n'est pas fait de sable, mais de granit.

Marseille. — Imprimerie du *Sémaphore*, BARLATIER, rue Venture, 17-19.

MSH 20109

END OF
TITLE